

**STRATEGI PENGELOLAAN BISNIS IKAN FILLET DI UD
VILLA KURNIA BAHARI BATANG PADA MASA PANDEMI
COVID-19**



**Disusun sebagai salah satu syarat memperoleh Gelar Strata I
Pada Jurusan Pendidikan Akuntansi Fakultas Keguruan dan Ilmu
Pendidikan**

**Oleh:
WAHYU NUR ANDINI
A210170128**

**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN AKUNTANSI
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SURAKARTA
2021**

HALAMAN PERSETUJUAN

**STRATEGI PENGELOLAAN BISNIS IKAN FILLET DI UD VILLA KURNIA
BAHARI BATANG PADA MASA PANDEMI COVID-19**

PUBLIKASI ILMIAH

Oleh:

WAHYU NUR ANDINI
A210170128

Telah diperiksa dan disetujui oleh:

Dosen Pembimbing



Drs. Joko Suwandi, SE., M.Pd.
NIDN. 0606085801

HALAMAN PENGESAHAN

**STRATEGI PENGELOLAAN BISNIS IKAN FILLET DI UD VILLA
KURNIA BAHARI BATANG PADA MASA PANDEMI COVID-19**

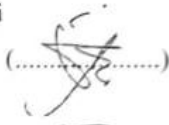


Diajukan Oleh:

WAHYU NUR ANDINI

A210170128


**Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji
Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan
Universitas Muhammadiyah Surakarta
Pada hari Jum'at, 06 Agustus 2021
Dan dinyatakan telah memenuhi syarat**

Susunan Dewan Penguji

1. Drs. Joko Suwandi, M.Pd (.....)
(Ketua Dewan Penguji) 
2. Dr. Wafrotur Rohmah, M.M (... ..)
(Anggota I Dewan Penguji) 
3. Dhany Efitasari, M.Pd (.....)
(Anggota II Dewan Penguji) 

Surakarta, 06 Agustus 2021

**Universitas Muhammadiyah Surakarta
Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan
Dekan,**


Prof. Dr. Sutarna, M.Pd.
NIP.196001071991031002

PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa dalam publikasi ilmiah ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu perguruan tinggi dan sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan orang lain, kecuali secara tertulis diacu dalam naskah dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Apabila kelak terbukti ada ketidakbenaran dalam pernyataan saya diatas, maka akan saya pertanggungjawabkan sepenuhnya.

Surakarta, 06 Agustus 2021

Yang membuat pernyataan,



Wahyu Nur Andini

A210170128

STRATEGI PENGELOLAAN BISNIS IKAN FILLET DI UD VILLA KURNIA BAHARI BATANG PADA MASA PANDEMI COVID-19

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan strategi pengelolaan bisnis ikan *fillet* di UD Villa Kurnia Bahari Batang selama pandemi *Covid-19*. Jenis Penelitian ini ialah penelitian kualitatif dengan desain penelitian studi kasus yang menggunakan teknik pengumpulan data dengan wawancara, observasi, dan dokumentasi. Objek penelitian ini yaitu UD Villa Kurnia Bahari Batang dan Subjek pada penelitian ini yaitu pemilik, bagian keuangan, dan karyawan. Keabsahan data yaitu menggunakan triangulasi sumber dan triangulasi teknik. Teknik analisis yang digunakan meliputi pengumpulan data, reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa strategi pengelolaan bisnis ikan *fillet* pada masa pandemic *Covid-19* di UD Villa Kurnia Bahari telah menerapkan aspek *POAC* (*Planning, Organizing, Actuating, Controlling*). Namun fungsi-fungsi manajemen ini belum memiliki struktur organisasi dan pembagian departemen berdasarkan fungsi-fungsi bisnis yang utama yaitu Pemasaran, Keuangan, Produksi, dan Sumber Daya Manusia. Permasalahan yang dihadapi UD Villa Kurnia Bahari sekarang yaitu keterbatasan bahan baku sehingga UD Villa Kurnia Bahari harus selalu menyetok agar permintaan konsumen terpenuhi dan juga adanya permasalahan pada distribusi barang. Pada pendapatan di UD Villa Kurnia Bahari Batang selama pandemi *Covid-19* juga mengalami penurunan hal tersebut dikarenakan adanya penurunan permintaan dari konsumen. Untuk peneliti selanjutnya disarankan agar memperbanyak subjek sehingga data yang diperoleh lebih detail dan variatif.

Kata Kunci: strategi pengelolaan bisnis, ikan *fillet*, *Covid-19*, UMKM

Abstract

This study aimed to describe the fish *fillet* business management strategy at UD Villa Kurnia Bahari Batang during the *Covid-19* pandemic. This is a qualitative research with a case study research design that uses data collection techniques with interviews, observations, and documentation. The object of this research is UD Villa Kurnia Bahari Batang and the subjects in this study are the owner, finance department, and employees. The validity of the data is using source triangulation and technical triangulation. The analytical techniques used include data collection, data reduction, data presentation, and drawing conclusions. The results of this study indicate that the *fillet* fish business management strategy during the *Covid-19* pandemic at UD Villa Kurnia Bahari has implemented aspects of *POAC* (*Planning, Organizing, Actuating, Controlling*). However, these management functions do not yet have an organizational structure and division of departments based on the main business functions, namely Marketing, Finance, Production, and Human Resources. The problems faced by UD Villa Kurnia

Bahari now are limited raw materials so that UD Villa Kurnia Bahari must always stock up so that consumer demand is met and there are also problems in the distribution of goods. The income at UD Villa Kurnia Bahari Batang during the *Covid-19* pandemic also decreased, this was due to a decrease in demand from consumers. For further researchers, it is recommended to increase the number of subjects so that the data obtained is more detailed and varied.

Keywords: business and management strategy, fish *fillet*, *Covid-19*, UMKM

1. PENDAHULUAN

Munculnya pandemi *Covid-19* yang melanda hampir di seluruh dunia mengakibatkan sendi-sendi kehidupan seperti pendidikan dan perekonomian mengalami kelumpuhan yang berakibat sekolah-sekolah ditutup serta perusahaan-perusahaan banyak yang mengurangi aktivitas produksi dan bahkan tidak sedikit yang melakukan pemutusan hubungan kerja (PHK). Perekonomian menjadi lebih *shock* baik secara perorangan, rumah tangga. Perusahaan makro dan mikro bahkan perekonomian Negara di dunia (Taufik & Ayuningtyas, 2020).

Sektor perikanan sebagai salah satu pendukung sektor ekonomi memiliki peran dalam pembangunan ekonomi nasional, yaitu memberikan manfaat finansial maupun ekonomi, khususnya dalam penyediaan bahan pangan protein, perolehan devisa, dan penyediaan lapangan pekerjaan. Kegiatan usaha perikanan laut Kabupaten Batang secara keseluruhan dipusatkan di Kecamatan Batang, yaitu di sekitar Kawasan Pelabuhan Perikanan Pesisir (TPI) Karangasem Utara atau daerah Seturi. Pengelolaan ikan di daerah seturi kebanyakan masih dilakukan secara tradisional berupa industri rumah tangga, seperti pengelolaan ikan segar (pendinginan), ikan asin (pengasinan), ikan pindang (pemindangan) ikan asap (pengasapan), kerupuk ikan/udang, dan yang paling banyak dilakukan yaitu *fillet* ikan.

Menurut Fitriyani et al., (2020) selama pandemi seperti ini menyebabkan Usaha Mikro Kecil dan Menengah sektor perdagangan dihadapi pada menurunnya penjualan, sulitnya mendapat bahan baku, menghambatnya produksi dan distribusi, mengalami kesulitan permodalan, minimnya pengetahuan teknologi informasi dan terhambatnya jaringan usaha. Sehingga para pemilik usaha harus

memikirkan strategi yang akan digunakan agar usaha mereka tetap bisa bertahan pada masa pandemi *Covid-19* seperti ini. Adapun strategi yang sering digunakan oleh pemilik usaha salah satunya yaitu menggunakan strategi POAC menurut George R. Terry (2006)

Hal tersebut juga dirasakan oleh pemilik Usaha Micro Kecil dan Menengah yang bergerak di bidang usaha *fillet* ikan. Salah satu perusahaan yang terkena dampaknya yaitu UD Villa Kurnia Bahari Batang. UD Villa Kurnia Bahari Batang merupakan Usaha Dagang yang bergerak di bidang *fillet* ikan. UD Villa Kurnia Bahari berlokasi di JL. Yos Sudarso, Seturi Kelurahan Karangasem Utara Kecamatan Batang Kabupaten Batang Jawa Tengah. UD Villa Kurnia Bahari Batang juga terkena dampak dari adanya pandemi ini. Seturi Kelurahan Karangasem Utara Kecamatan Batang Kabupaten Batang Jawa Tengah. UD Villa Kurnia Bahari Batang juga terkena dampak dari adanya pandemi ini yaitu sulitnya mencari mendapatkan bahan baku, sulitnya distribusi dan adanya penurunan permintaan. UD Villa Kurnia Bahari Batang selama pandemi *Covid-19* juga tidak memperluas jaringan pemasaran malah justru menolak konsumen baru.

2. METODE

Jenis penelitian ini merupakan kualitatif. Penelitian kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Subjek penelitian ini yaitu pemilik, bagian keuangan dan karyawan. Objek penelitiannya yaitu UD Villa Kurnia Bahari Batang. Teknik pengumpulan data yang digunakan yaitu wawancara, observasi dan dokumentasi. Keabsahan data dalam penelitian ini yaitu menggunakan triangulasi sumber dan triangulasi teknik. Teknik analisa yaitu menggunakan *interactive* model 4 langkah yaitu pengumpulan data, reduksi data, penyajian data, dan menarik kesimpulan

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti mengenai strategi pengelolaan bisnis ikan fillet di UD Villa Kurnia Bahari Batang sebagai berikut:

UD Villa Kurnia Bahari merupakan perusahaan keluarga yang bergerak di bidang Fillet Ikan yang berada di kota Batang. Sejak awal berdiri hingga saat ini perusahaan dipimpin langsung oleh Adi Pratekno. Dalam pengelolaannya sehari-hari pemilik juga dibantu oleh saudaranya, terutama dalam pengelolaan keuangan dan sumber daya manusia. Produk yang dijual yaitu ikan fillet yang masih mentah.

Perusahaan ini tidak membagi divisi-divisinya berdasarkan fungsi bisnis melainkan berdasarkan jenis pekerjaannya, yaitu bagian produksi, bagian pengemasan, bagian penimbangan dan bagian distribusi. Meskipun tidak memiliki pembagian fungsi bisnis yang jelas, namun perusahaan tetap menjalankan fungsi bisnis. Disini penulis berusaha meneliti mengenai strategi pengelolaan yang diterapkan UD Villa Kurnia Bahari selama pandemi *Covid-19*. Berdasarkan analisis data hasil wawancara dengan subjek, peneliti memperoleh data mengenai strategi pengelolaan bisnis di UD Villa Kurnia Bahari Batang menurut aspek *POAC (Planing, Organizing, Actuating, Controlling)* dan pendapatan UD Villa Kurnia Bahari Batang pada masa pandemi.

3.1 Strategi Pengelolaan Bisnis UD Villa Kurnia Bahari Batang.

Strategi Pengelolaan Bisnis Ikan Fillet UD Villa Kurnia Bahari menerapkan beberapa strategi agar dapat bertahan pada masa pandemi *Covid-19*. Selama pandemi mereka harus menyusun strategi yang akan digunakan agar usaha ikan *fillet* tetap berjalan. Menurut hasil wawancara yang peneliti peroleh dari narasumber bahwa strategi yang dijalankan berdasarkan prinsip manajemen yaitu *POAC (Planning, Organizing, Actuating, Controlling)*

3.1.1 Pemasaran

a. Planning

UD Villa Kurnia Bahari telah memiliki strategi pada divisi pemasaran yaitu pada saat pandemi *Covid-19* seperti ini untuk fungsi pemasaran seperti halnya sebelum pandemi, karena UD Villa Kurnia Bahari sudah memiliki konsumen tetap seperti pabrik kerupuk ikan yang berada di Kerawang dan Indramayu. Selama masa pandemi UD Villa Kurnia Bahari tidak memperluas jaringan pemasaran dikarenakan terjadinya kelangkaan bahan baku, sehingga UD Villa

Kurnia Bahari hanya fokus ke konsumen tetap saja yaitu kedua pabrik kerupuk tersebut. Terkadang ada konsumen baru yang ingin membeli tapi ditolak oleh UD Villa Kurnia Bahari karena *stock* bahan baku diprioritaskan untuk konsumen tetap saja dan *stock* bahan baku pun hanya cukup untuk memenuhi permintaan konsumen tetap. UD Villa Kurnia Bahari selalu menjalin kerjasama yang baik dengan konsumen serta mempertahankan kualitas produk”.

Hal tersebut sejalan dengan penelitian Fitriyani et al., (2020) bahwa Usaha Micro Kecil dan Menengah sektor perdagangan saat ini dihadapi pada masalah sulitnya mendapatkan bahan baku.

b. Organizing

Pengorganisasian dalam fungsi pemasaran tidak ada karena perusahaan tidak memiliki tenaga pemasar sama sekali dan hanya mengandalkan konsumen tetap saja. Jadi sebelum membuat usaha ikan fillet pemilik terlebih dahulu mencari konsumen tetap sehingga mereka tau hasil produksi ikan fillet tersebut akan di jual ke mana, kalau belum ada konsumen tetap maka akan susah untuk menjalankan usaha ini. Untuk mencari pelanggan atau konsumen UD Villa Kurnia Bahari biasanya melakukan sistem langsung *to the target* yaitu langsung ke pabrik kerupuk atau pabrik olahan ikan lainnya yang membutuhkan bahan baku ikan. Tapi pada saat pandemi seperti ini UD Villa Kurnia Bahari hanya melakukan komunikasi lewat telepon kepada manajer perusahaan tersebut. Dikarenakan tidak memungkinkan untuk langsung ke pabrik seperti biasanya..

Hal tersebut sejalan dengan Pakahan (2020) solusi jangka pendek perlu dilanjutkan dengan solusi jangka panjang apalagi jika dikaitkan dengan era industri 4.0 yang mensyaratkan ketersediaan teknologi digital untuk mendukung aktivitas ekonomi.

c. Actuating

Pemilik UD Villa Kurnia Bahari sering memberikan pengarahan ke karyawan bagian produksi secara langsung yaitu mengenai jenis ikan dan banyaknya permintaan yang diinginkan konsumen. Pemilik juga memberikan motivasi kepada mereka agar bekerja lebih giat dan tetap dapat menjalin komunikasi yang baik dengan konsumen. Setiap hari pemilik sering menanyakan perihal apakah

ada masalah dengan konsumen dan apakah ada kendala. Terkadang pemilik juga memberikan bonus berupa uang tambahan apabila UD Villa Kurnia Bahari permintaan dari konsumen mendapatkan harga penjualanya bagus.

Hasil penelitian ini tidak sejalan dengan penelitian Gunadi et al., (2013) yakni bahwa perusahaan sering memberikan bonus kepada karyawan jika target perusahaan tercapai.

d. Controlling

Pengontrolan yang dilakukan yaitu mengevaluasi penjualan tiap sebulan sekali hal tersebut bertujuan untuk mengetahui apakah penjualan pada bulan tersebut meningkat atau menurun dan juga melakukan evaluasi setiap hari dari catatan order ataupun menghubungi pelanggan lewat telepon untuk memastikan order. Di bagian pemasaran sendiri terdapat kendala dalam melakukan distribusi, dikarenakan pemerintah memberlakukan sistem *lockdown* atau PSBB (Pembatasan Sosial Berskala Besar) hal tersebut yang biasanya untuk distribusi hanya memerlukan waktu 1-2 hari sekarang menjadi 2-3 hari.

Hal tersebut sejalan dengan penelitian Pakahan (2020) yakni bahwa sekitar 37.000 UMKM yang memberikan laporan bahwa mereka terdampak sangat serius dengan adanya pandemi ini ditandai dengan 15 % melaporkan pada masalah distribusi barang.

3.1.2 Keuangan

a. *Planning*

Sebelum pandemi UD Villa Kurnia Bahari hampir setiap harinya menerima pemasukan dari konsumen sehingga pemasukan tersebut dapat menutupi biaya-biaya yang dikeluarkan oleh UD Villa Kurnia Bahari. Namun pada masa pandemi seperti sekarang ini terjadi penurunan pendapatan yang sangat drastis yang biasanya sehari sekali menjadi dua hari sekali. Pemasukan tersebut tidak bisa menutupi biaya-biaya pengeluaran di UD Villa Kurnia Bahari. Oleh karena itu pada bagian keuangan UD Villa Kurnia Bahari memiliki strategi yaitu menaikkan harga jual ikan *fillet* hal tersebut dikarenakan adanya kelangkaan bahan baku yang mengakibatkan harga jual ikan *fillet* di UD Villa Kurnia Bahari menjadi naik,

yang biasanya dijual dengan harga Rp. 5.000/kg menjadi Rp.7.000/kg. Strategi tersebut diterapkan sejak ditetapkannya Kejadian Luar Biasa (KLB) pandemi *Covid-19* pada tahun 2020 yang memiliki tujuan utama dalam rangka agar dapat menutupi besarnya biaya produksi .

Hal tersebut sejalan dengan Teruna (2020) kondisi ini telah menyebabkan bahan baku produksi industri rumah tangga mengalami kelangkaan atau mengalami kenaikan harga yang ekstrim.

b. *Organizing*

Pada *organizing* bagian keuangan sama halnya sebelum pandemi berlangsung. Karena di UD Villa Kurnia Bahari tidak ada *organizing* bagian keuangan karena diawasi langsung oleh pemilik dan saudaranya selaku orang kepercayaan yang secara langsung mencatat dan menganalisa keuangan UD Villa Kurnia Bahari. Laporan keuangan UD Villa Kurnia Bahari. Pencatatan dilakukan menggunakan sistem mingguan yang kemudian dilaporkan dalam sistem bulanan.

Hal tersebut sejalan dengan penelitian Gunadi et al., (2013) yaitu pengorganisasian dalam fungsi keuangan tidak ada, karena semua di handel dan diawasi langsung oleh pemilik selaku direktur utama.

c. *Actuating*

Pada bagian *Actuating* atau pengawasan keuangan di UD Villa Kurnia Bahari juga tidak ada. Karena semua keuangan dipegang oleh saudaranya. *Actuating* pada fungsi keuangan di UD Villa Kurnia Bahari hanya memisahkan biaya-biaya seperti biaya produksi, biaya gaji dan biaya distribusi.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian Gunadi et al., (2013) yaitu pergerakan dalam fungsi keuangan tidak ada, karena semua di handel dan diawasi langsung oleh pemilik selaku direktur utama.

d. *Controlling*

Pengontrolan keuangan dilakukan secara rutin oleh pemilik. Pemilik mengecek data pemasukan dan pengeluaran setiap hari. Pemilik juga mengontrol secara rutin sebulan sekali berdasarkan laporan keuangan UD Villa Kurnia Bahari sehingga tidak ada penyimpangan yang menyebabkan kerugian.

Hal ini sejalan dengan pernyataan kurniawati et al., (2020) yang mengatakan bahwa dengan adanya *controlling* dapat mengontrol secara rutin dan dapat menekan penyimpangan yang terjadi sehingga kerugian akan terhindari

3.1.3 Produksi

a. *Planning*

Pada bagian produksi di UD Villa Kurnia Bahari memiliki strategi dalam kegiatan perencanaan agar tetap bertahan pada masa pandemi *Covid-19* yaitu strategi dalam perolehan bahan baku dan pemenuhan permintaan konsumen. Dalam perolehan bahan baku UD Villa Kurnia Bahari melakukan pembelian kepada pengepul ikan yang kemudian dibekukan sebagai bahan persediaan agar tidak kehabisan bahan baku. Sehingga UD Villa Kurnia Bahari tetap bertahan dan beroperasi di masa pandemi *Covid-19* meskipun bahan baku mengalami kelangkaan. Namun terkadang salah satu konsumen tidak meminta ikan *fillet* sama sekali dikarenakan kebijakan PPKM (Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat) yang mengharuskan pabrik harus menutup sementara yang menyebabkan permintaan di UD Villa Kurnia Bahari menjadi menurun.

Hal tersebut sejalan dengan penelitian Fitriyani et al., (2020) bahwa Usaha Mikro Kecil dan Menengah sektor perdagangan saat ini dihadapi pada masalah menurunnya penjualan.

b. *Organizing*

UD Villa Kurnia Bahari memiliki 27 karyawan produksi. Yang mana dibagi menjadi beberapa bagian yaitu bagian pemfilletan, bagian pengemasan, bagian penimbangan dan bagian distribusi. Namun pada pandemi seperti ini tidak sepenuhnya karyawan berangkat. Karyawan berangkat hanya 2 hari sekali dan itu pun menyesuaikan jika ada bahan baku maka karyawan berangkat dan apabila tidak ada bahan baku maka karyawan libur sementara.

Hal ini sejalan dengan penelitian Agung (2021) yakni bahwa perkembangan UMKM di Mojokerto mengalami penurunan omzet dan penjualan produksi. Sehingga pelaku usaha baik skala kecil maupun skala besar mengurangi jumlah pekerja untuk sementara waktu.

c. *Actuating*

Pergerakan dalam fungsi operasional yaitu memberi pengarahan mengenai bagian-bagian yang diproduksi. Dan memproduksi sesuai dengan pesanan pelanggan. Dalam menghadapi penurunan motivasi yang dialami karyawan UD Villa Kurnia Bahari melakukan pendekatan terhadap karyawan hal tersebut bertujuan dalam rangka mengetahui penyebab terjadinya penurunan motivasi. Setelah diketahui penyebab yang pasti pemilik bisa memberikan pembinaan dan tindakan sesuai dengan penyebab penurunan motivasi. Penurunan motivasi karyawan juga berdampak pada karyawan itu sendiri hal ini disebabkan karena UD Villa Kurnia Bahari menerapkan sistem borongan di mana gaji yang diperoleh dihitung dari jumlah ikan *fillet* yang dihasilkan. Apabila ikan *fillet* yang dihasilkan sedikit maka gaji yang diberikan juga sedikit dan sebaliknya.

Hal tersebut sejalan dengan penelitian Wahid (2016) yakni bahwa *actuating* pada fungsi produksi dan operasional yaitu memberikan pengarahan kepada masing-masing kabag produksi untuk memproduksi sesuai dengan pesanan

d. *Controlling*

Pengontrolan yang dilakukan pemilik ke bagian produksi yaitu dengan melakukan evaluasi laporan penjualan sebulan sekali. Pengontrolan juga dilakukan setiap hari hal tersebut bertujuan untuk mengurangi kesalahan-kesalahan dalam memproduksi ikan fillet dan juga untuk memastikan apakah bahan baku yang dimiliki cukup untuk memenuhi permintaan konsumen

Hal itu sejalan dengan penelitian Gunadi et al., (2013) yakni bahwa kontrol dalam fungsi operasional berupa *stock opname*.

3.1.4 Sumber Daya Manusia

a. *Planning*

UD Villa Kurnia Bahari pada fungsi SDM adalah meningkatkan kinerja karyawan. Namun perekrutan karyawan perusahaan pada saat dibutuhkan saja dan diambil dari masyarakat sekitar UD Villa Kurnia Bahari. Pada saat pandemi seperti ini tidak ada perekrutan karyawan terlebih dahulu. Kebijakan *lockdown* atau PSBB (Pembatasan Sosial Berskala Besar) dari pemerintah yang mengharuskan untuk menutup UD Villa Kurnia Bahari sementara waktu.

Sehingga untuk saat ini tidak ada perekrutan karyawan bahkan terjadi pengurangan jam kerja karyawan.

Hal ini sejalan dengan penelitian Teruna, (2020) yakni bahwa berbagai tempat usaha dibatasi jam operasionalnya dan dibatasi jumlah pengunjung. Tidak hanya pekerja harian, pedagang kaki lima, pedagang kecil namun juga pada sektor lainnya terdampak salah satu sektor industri pariwisata di Mojokerto untuk sementara waktu ditutup.

b. *Organizing*

UD Villa Kurnia Bahari tidak memiliki HRD (*Human Resource Development*) untuk perekrutan karyawan dipimpin langsung oleh pemilik. UD Villa Kurnia Bahari juga tidak menerapkan kriteria khusus kepada karyawan yang terpenting bisa bertanggung jawab kepada pekerjaan yang telah diberikan. Perusahaan juga membagi berdasarkan jenis pekerjaan dan bukan berdasarkan fungsi bisnisnya . Hal tersebut dikarenakan mayoritas karyawan UD Villa Kurnia Bahari berasal dari masyarakat sekitar dan rata-rata usianya sudah tua.

Hal tersebut sejalan dengan penelitian Gunadi et al., (2013) dan mengatakan bahwa fungsi pengorganisasian sumber daya manusia tidak dilakukan secara spesifik namun perusahaan membagi devisinya berdasarkan jenis produk dan bukan berdasarkan fungsi bisnisnya.

c. *Actuating*

Kepada karyawan baru, pemilik akan memberikan pengarahan tentang peraturan UD Villa Kurnia Bahari secara umum serta menjelaskan tugas dan tanggung jawab akan mereka emban. Apabila ada karyawan yang kurang dalam kemampuan kerja UD Villa Kurnia Bahari melakukan pembimbingan yang diberikan langsung oleh pemilik. Suasana kerja juga dibuat kekeluargaan, santai dan tidak terlalu ketat. Hal tersebut bertujuan agar para pekerja merasa nyaman dengan pekerjaan yang dilakukan

Hal ini sejalan dengan penelitian Gunadi et al., (2013) yakni bahwa dalam fungsi pergerakan perusahaan menciptakan suasana yang kondusif dan penuh kekeluargaan agar karyawan bisa bekerja dengan baik.

d. *Controlling*

Pengontrolan dilakukan kepada karyawan UD Villa Kurnia Bahari melalui pengamatan kedisiplinan yaitu melalui jadwal absensi baik kehadiran maupun izin. Hal tersebut yang akan digunakan sebagai jadwal *shift* karyawan selama pandemi. Untuk jadwal sendiri menyesuaikan perintah dari pemilik. Jika ada bahan baku maka pekerja diharuskan berangkat hal itupun menyesuaikan banyak sedikitnya jumlah bahan baku, apabila sedikit maka karyawan yang berangkat sedikit begitu pun sebaliknya apabila jumlah bahan baku yang diperoleh banyak maka jumlah karyawan yang berangkat juga banyak.

Hal itu sejalan dengan penelitian wahid (2016) yakni bahwa pengontrolan dilakukan melalui pengamatan pada kedisiplinan yaitu melalui jadwal absensi yang baik kehadiran, keterlambatan, izin sakit ataupun tanpa keterangan.

Tabel 1. *POAC* UD Villa Kurnia Bahari

	<i>Planning</i>	<i>Organizing</i>	<i>Actuating</i>	<i>Controlling</i>
Pemasaran	Tidak memperluas jaringan pemasaran		Member pengarahannya kepada karyawan produksi bagaimana cara memproduksi sesuai dengan pesanan	Adanya kendala dalam proses distribusi
Keuangan	Menaikkan harga penjualan			kontrol keuangan dilakukan langsung

				oleh pemilik dan saudaranya
Produksi	Penyetokan bahan baku agar dapat memenuhi permintaan konsumen	Pembagian pekerjaan sesuai dengan bagian produksi seperti bagian pemfilletan, penimbangan, pengemasan	Memberikan pengarahan ke karyawan mengenai bagian-bagian yang akan diproduksi agar sesuai dengan pesanan	Pengecekan bahan baku setiap hari untuk memastikan bahan baku tersebut cukup untuk memenuhi permintaan konsumen
Sumber Daya Manusia	Tidak melakukan perekrutan karyawan	Melakukan pekerjaan sesuai dengan jenisnya	Memberikan pengarahan bagaimana cara memproses ikan fillet	Melakukan kontrol atas kinerja karyawan melalui absensi karyawan

3.2 Besarnya pendapatan usaha ikan *fillet* di UD Villa Kurnia Bahari Batang pada masa pandemi COVID-19.

Sebelum pandemi UD Villa Kurnia Bahari Batang memperoleh laba sebesar Rp.95.232.000 dan selama pandemi hanya memperoleh laba sebesar Rp. 39.236.000. UD Villa Kurnia Bahari Batang selama pandemi mengalami penurunan pendapatan Hal ini disebabkan karena beberapa faktor seperti kebijakan PSBB (Pembatasan Sosial Berskala Besar) yang mengharuskan untuk menutup pabrik sementara dan kelangkaan bahan baku dari nelayan dan pengepul.

Hal ini sejalan dengan penelitian Rosita (2020) mengatakan bahwa sejak merebaknya virus *corona* atau yang dikenal dengan pandemi Covid-19 terjadilah penurunan omzet pelaku UMKM yang sangat signifikan. Terdapat beberapa lapangan usaha UMKM yang terkena dampak yang paling besar yaitu penyedia akomodasi, pariwisata, dan makanan minum, perdagangan besar dan eceran, serta reparasi sepeda motor dan transportasi dan perdagangan.

4. PENUTUP

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti mengenai strategi pengelolaan bisnis ikan fillet pada masa pandemi *Covid-19* dan besarnya pendapatan, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa strategi pengelolaan bisnis pada masa pandemi *Covid-19* UD Villa Kurnia Bahari Batang sebagai perusahaan keluarga telah menerapkan *Planning, Organizing, Actuating, Controlling*. Namun fungsi-fungsi manajemen ini belum memiliki struktur organisasi dan pembagian departemen berdasarkan fungsi-fungsi bisnis yang utama yaitu Pemasaran, Keuangan, Produksi, dan Sumber Daya Manusia. Permasalahan yang dihadapi UD Villa Kurnia Bahari sekarang yaitu keterbatasan bahan baku sehingga UD Villa Kurnia Bahari harus selalu menyetok agar permintaan konsumen terpenuhi dan juga adanya permasalahan pada distribusi barang. Dan besarnya pendapatan pada UD Villa Kurnia Bahari selama pandemi mengalami penurunan hal ini disebabkan karena beberapa faktor seperti kebijakan PSBB (Pembatasan Sosial Berskala Besar) yang mengharuskan untuk menutup

sementara pabrik, kelangkaan bahan baku dan juga penurunan permintaan dari konsumen

DAFTAR PUSTAKA

- Agung & Setyani, D. A. (2021). *dampak covid-19 terhadap ketenagakerjaan dan umkm di mojokerto*. 1(9).
- Fitriyani, I. Sudiyarti, N. & Foetroh, N. (2020). strategi manajemen bisnis pasca pandemi covid-19. *Indonesian Journal of Sciences and Humanities*, 1(2), 87–95.
- Gunadi, N. Bisnis, P. & Siwalankerto, J. (2013). PENGELOLAAN DAN PENGEMBANGAN BISNIS PERDAGANGAN AKSESORIS MOBIL PADA PT . ABC SURABAYA. *AGORA*, 1(1).
- Kurniawati, W.M. Alkatiri, R. Firyal, A. M. (2020). *Implementasi poac fungsi manajemen pada administrasi keuangan di kantor kecamatan marisa kabupaten pohuwato*. XVII(2).
- Pakahan, K. A. (2020). *COVID-19 dan Implikasi Bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah*. 20(April).
- Rosita, R. (2020). PENGARUH PANDEMI COVID-19 TERHADAP UMKM. *Jurnal Lentara Bisnis*, 9(2), 109–120. <https://doi.org/10.34127/jrlab.v9i2.38>
- Taufik, A. E. (2020). DAMPAK PANDEMI COVID-19 TERHADAP BISNIS DAN (THE IMPACT OF COVID-19 PANDEMIC ON BUSINESS AND ONLINE. *Jurnal Pengembangan Wiraswasta*, 22(01), 21–32. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.33370/jpw.v22i1389>
- Teruna, D. A. (2020). *STRATEGI MENGHADAPI PANDEMI COVID-19 TERHADAP USAHA KECIL DAN MENENGAH*.
- Wahid, A. (2020). *peningkatan pengelolaan pengembangan garment pada novi konveksi terhadap sumber daya manusia*. 46–57.